

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина»  
Институт креативных индустрий, экономики и предпринимательства  
Кафедра бизнеса и развития профессионального мастерства

УТВЕРЖДАЮ:

И.о. директора Института креативных индустрий,  
экономики и предпринимательства



Кожевникова Т.М.  
«24» декабря 2024г.

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

образовательной программы среднего профессионального образования - программа подготовки  
специалистов среднего звена по специальности

38.02.08 Торговое дело

коммерция и осуществление интернет-маркетинга

направленность

Квалификация

Специалист торгового дела

Год набора – 2025

Тамбов – 2025

**Разработчик(и) программы:**

**Федорова А.Ю.к.э.н.**, доцент, зав. кафедры "Бизнеса и развития профессионального мастерства" ФГБОУ ВО "Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина"

**Эксперт(ы):**

Воронина Е.А., президент Союза «Тамбовская областная торгово-промышленная палата»

Рабочая программа разработана на основе ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело, с учетом ПОП и утверждена на заседании кафедры бизнеса и развития профессионального мастерства Института креативных индустрий, экономики и предпринимательства 25 ноября 2024г. протокол № 6

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Общая характеристика .....	4
2. Цели и задачи практики.....	4
3. Место практики в структуре ООП.....	4
4. Перечень учреждений - баз практики.....	8
5. Планируемые результаты обучения при прохождении практики.....	8
6. Структура и содержание практики.....	10
7. Контроль и оценка результатов освоения практики.....	15
8. Условия проведения практики.....	20

## 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

Учебная практика является частью основной профессиональной образовательной программы (ОПОП) в соответствии с ФГОС СПО 38.02.08 Торговое дело и проводится в соответствии с учебным планом.

Форма проведения	Курс	Название практики согласно учебного плана	Итоговый контроль
Непрерывная	5	УП.01.01 Учебная практика	Зачет
Непрерывная	4	УП.02.01 Учебная практика	Зачет
Непрерывная	6	УП 03.01 Учебная практика	Зачет

В ходе прохождения учебной практики обучающиеся должны овладеть следующими видами деятельности, предусмотренными ФГОС СПО 38.02.08 Торговое дело:

- Организация и осуществление торговой деятельности;
- Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли;
- Организация и осуществление интернет-маркетинга.

Практика проводится в форме практической подготовки обучающихся.

## 2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ПРАКТИКИ

**Целью** прохождения учебной практики является освоение видов профессиональной деятельности, предусмотренных ФГОС СПО (ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности; ПМ 02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли; ПМ 03 Организация и осуществление интернет-маркетинга) – формирование, закрепление и развитие практических навыков и компетенции в процессе выполнения определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

**Задачи** учебной практики:

- формирование у обучающихся практических навыков в сфере организации и осуществления торговой деятельности;
- получение обучающимися практических навыков в области организации и осуществления предпринимательской деятельности в сфере торговли;
- получение обучающимися практических навыков в области организации и осуществления интернет-маркетинга.

## 3. МЕСТО ПРАКТИКИ В СТРУКТУРЕ ООП

Учебная практика входит в профессиональные модули

ПМ	Продолжительность практики (в неделях)
ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности	1 неделя
ПМ 02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	1 неделя

ПМ 03 Организация и осуществление интернет-маркетинга	1 неделя
---	----------

#### 4. ПЕРЕЧЕНЬ УЧРЕЖДЕНИЙ – БАЗ ПРАКТИКИ

Базой учебной практики является лаборатория «Предпринимательства и интернет – маркетинга», Института креативных индустрий, экономики и предпринимательства ТГУ имени Г.Р. Державина.

#### 5. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПРИ ПРОХОЖДЕНИИ ПРАКТИКИ

В результате прохождения учебной практики обучающийся должен приобрести следующие общие и профессиональные компетенции:

Перечень общих компетенции (ОК):

Код	Наименование общих компетенций
<b>ОК 01</b>	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
<b>ОК 02</b>	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
<b>ОК 03</b>	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
<b>ОК 04</b>	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
<b>ОК 05</b>	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
<b>ОК 07</b>	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
<b>ОК 09</b>	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

Перечень профессиональных компетенций (ПК):

Код	Наименование общих компетенций
<b>Учебная практика ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности</b>	
<b>ПК 1.1.</b>	Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
<b>ПК 1.2.</b>	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта
<b>ПК 1.3.</b>	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий
<b>ПК 1.4.</b>	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение
<b>ПК 1.5.</b>	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту
<b>ПК 1.6.</b>	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий

<b>Учебная практика ПМ 02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли</b>	
<b>ПК 2.5.</b>	Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов
<b>ПК 2.6.</b>	Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов
<b>ПК 2.7.</b>	Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности
<b>ПК 2.8.</b>	Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы
<b>Учебная практика ПМ 03 Организация и осуществление интернет-маркетинга</b>	
<b>ПК 3.1</b>	Определять готовность веб-сайта к продвижению
<b>ПК 3.2</b>	Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно- телекоммуникационной сети «Интернет»
<b>ПК 3.3</b>	Разрабатывать стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализации в сети
<b>ПК 3.4</b>	Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество
<b>ПК 3.6</b>	Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

## 6. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

<b>№ п/п</b>	<b>Содержание практики по разделам</b>	<b>Виды работ</b>	<b>Трудоемкость</b>	<b>Формы текущего контроля</b>
<b>ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности</b>				
1	Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации. Подготовка рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка. Составление коммерческого предложения, запроса, оферты, сопроводительного письма. Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках. Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта. Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта.	18 часов	Собеседование

		Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; Оформление претензий при нарушении договорных обязательств; Подготовка алгоритма по организации претензионной работы.		
2	Раздел 2. Организация и осуществление продаж	Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей.	12 часов	Собеседование
3	Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта.	6 часов	Собеседование
<b>ПМ 02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли</b>				
1	Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы	Сбор информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы. Проведение Pest анализа, применение метода Ансоффа-Пинье для описания бизнес-модели предпринимательской единицы Выполнение отдельных этапов разработки бизнес-плана: Составление визитки команды. Построение организационной структуры управления предпринимательской единицы. Определение целевой аудитории по методу Шеррингтона. Построение модели Остервальдера. Определение бизнес-процессов и составление схемы оказания услуг. Разработка и заполнение финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением специализированных	36 часов	Собеседование

		<p>программных продуктов</p> <p>Заполнение нормативов для проведения экономических расчетов.</p> <p>Составление бюджета инвестиций на приобретение оборудования .</p> <p>Расчет потребности в оборотном капитале. Прочие расходы стартового периода.</p> <p>Расчеты цен и себестоимости.</p> <p>Составление плана продаж в натуральном и стоимостном выражении</p> <p>Составление плана переменных расходов</p> <p>Расчет точки безубыточности</p> <p>Составление бюджета доходов и расходов</p> <p>Составление бюджета движения денежных средств</p> <p>Составление прогнозного баланса</p> <p>Определение и обоснование источников финансирования</p> <p>Расчеты процентов за пользование заемными средствами и составление графика возврата заемных средств</p> <p>Расчет дисконтированного периода окупаемости проекта (DiscountedPaybackPeriod)</p> <p>Расчет чистой текущей стоимости проекта (NetPresentValue)</p> <p>Расчет внутренней нормы доходности проекта (InternalRateofReturn)</p> <p>Расчет индекса прибыльности проекта (IndexofProfitability)</p> <p>Расчеты других значимых показателей (ARR, MIRR, ROE, ROI, EBIT, EBITDA)</p> <p>Разработка мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности.</p>		
<b>ПМ 03 Организация и осуществление интернет-маркетинга</b>				
	Технология интернет-маркетинга	1. Определение целевой аудитории: выделить сегменты целевой аудитории, составить	36 часов	Собеседование



		<p>описание каждого сегмента с учетом следующих характеристик: фото типичного представителя, пол, возраст, география проживания, семейное положение, образование, доход, профессиональная деятельность, интересы, стиль жизни.</p> <p>2. Анализ и применение инструментов для проведения технического аудита.</p> <p>3. Составление аналитической справки, в которой будет проведен анализ присутствия заказчика в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем.</p> <p>4. Создание и анализ стратегии продвижения в социальных сетях.</p> <p>5. Разработка и анализ контент-плана для разных типов предприятий.</p> <p>6. Разработка уникальных торговых предложений.</p> <p>7. Создание рекламных текстов и слоганов для продвижения товара.</p> <p>8. Анализ результатов маркетинговой активности.</p> <p>9. Расчет стоимости рекламной кампании.</p>		
--	--	--	--	--

Учебно-методические рекомендации по выполнению заданий на практике отражены в Положениях Университета о практике в форме практической подготовки обучающихся, осваивающих образовательные программы среднего профессионального образования.

## 7. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ

### 7.1. Формы и методы контроля

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания, полученный практический опыт)	Формы и методы контроля и оценки
<p><b>Демонстрирует навыки:</b>  <b>ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации.</li> <li>- подготовка рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка.</li> <li>- составление коммерческого предложения, запроса, оферты, сопроводительного письма.</li> <li>- подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках.</li> </ul>	<p>Выполнение индивидуально го задания, собеседование, защита отчета по практике</p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта.</li> <li>- формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта.</li> <li>- осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;</li> <li>- формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта.</li> <li>- подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;</li> <li>- сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</li> <li>- разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;</li> <li>- мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту,</li> <li>- документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы;</li> <li>- оформление претензий при нарушении договорных обязательств;</li> <li>- подготовка алгоритма по организации претензионной работы.;</li> <li>- выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью</li> </ul> <p><b><i>ПМ 02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- применения норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;</li> <li>- использования информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана;</li> <li>- разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.</li> <li>- расчёта показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов</li> <li>- определения мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности;</li> <li>- сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы.</li> </ul> <p><b><i>ПМ 03 Организация и осуществление интернет-маркетинга</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- проведения технического анализа аудируемого веб-сайта;</li> <li>- проведения базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта;</li> <li>- проведения аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта.</li> <li>- анализа поисковой выдачи;</li> <li>- анализа веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи;</li> <li>- анализа поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "интернет";</li> <li>- определения стратегии продвижения в социальных сетях.</li> <li>- размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет»;</li> <li>- размещение медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет»;</li> <li>- анализа использования информационных, навигационных и функциональных элементов страниц веб-сайта посетителями, пришедшими</li> </ul>	
--	--

<p>по ссылкам из систем контекстно-медийной рекламы;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- анализа показателей эффективности проведения контекстно-медийной рекламной кампании.</li> </ul>	
<p><b>Демонстрирует умения:</b>  <b>ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;</li> <li>- проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;</li> <li>- обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;</li> <li>- правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;</li> <li>- структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев;</li> <li>- поиска и методов отбора поставщиков;</li> <li>- методов и инструментов работы с базами больших данных;</li> <li>- требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации,</li> <li>- схем электронного документооборота.</li> <li>- анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;</li> <li>- применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;</li> <li>- осуществлять выбор поставщиков;</li> <li>- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</li> <li>- составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств;</li> <li>- создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;</li> <li>- обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;</li> <li>- работать в единой информационной системе.</li> <li>- применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;</li> <li>- составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</li> <li>- обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;</li> <li>- описывать объект закупки;</li> <li>- разрабатывать закупочную документацию;</li> <li>- работать в единой информационной системе;</li> <li>- осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;</li> <li>- осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;</li> <li>- подготавливать коммерческие предложения, запросы;</li> <li>- оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов.</li> <li>- составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных</li> </ul>	

<p>сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;</li> <li>– оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;</li> <li>– осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций;</li> <li>– применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты;</li> </ul> <p><b>ПМ 02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;</li> <li>– развивать идеи до бизнес-предложений;</li> <li>– оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке;</li> <li>– оценивать риски, связанные с бизнесом;</li> <li>– анализировать бизнес-концепции;</li> <li>– предлагать идеи для дальнейшего развития;</li> <li>– применять методы принятия оптимальных решений;</li> <li>– находить аргументы в пользу идей;</li> <li>– принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели;</li> <li>– обосновывать и оценивать цели и ценности;</li> <li>– представлять идеи, дизайн, видения и решения;</li> <li>– применять при разработке бизнес-плана специализированные программные продукты;</li> <li>– использовать для решения коммуникативных задач, связанных с разработкой бизнес-плана, современные технические средства и информационные технологии;</li> <li>– создавать деловые электронные презентации.</li> <li>– собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации;</li> <li>– использовать методы экономического анализа;</li> <li>– анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов;</li> <li>– оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами.</li> <li>– разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда;</li> <li>– оптимально использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы организации;</li> <li>– предлагать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности деятельности организации</li> <li>– собирать информацию о бизнес-проблемах;</li> <li>– анализировать финансовую отчетность на предмет рисков</li> </ul>	
---	--

<p>использования отчетов в анализе рисков.</p> <p><b>ПМ 03 Организация и осуществление интернет-маркетинга</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– выявлять технические ошибки в работе веб-сайта;</li> <li>– документировать выявленные ошибки в работе веб-сайта;</li> <li>– формулировать предложения по исправлению выявленных технических ошибок и ошибок в эргономичности (юзабилити);</li> <li>– выявлять технические преимущества веб-сайтов конкурентов;</li> <li>– выявлять особенности эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющие на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины;</li> <li>– использовать инструменты для проведения технического аудита;</li> <li>– определять факторы, влияющие на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче;</li> <li>– составлять список ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи;</li> <li>– актуализировать информацию о поведении пользователей веб-сайтов заданной тематики в информационно-телекоммуникационной сети "интернет";</li> <li>– определять маркетинговые стратегии;</li> <li>– составлять smm-стратегии;</li> <li>– составлять контент-планы;</li> <li>– создавать стратегии продвижения;</li> </ul> <p>сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– разрабатывать уникальные торговые предложения;</li> <li>– разрабатывать рекламные модули;</li> <li>– создавать стратегии продвижения;</li> <li>– сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов;</li> <li>– обосновывать выбор целевой аудитории;</li> </ul> <p>создавать тексты и рекламные слоганы.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– составлять информационно-аналитические справки;</li> </ul> <p>оформлять отчетные документы.</p>	
<p><b>Демонстрирует знания:</b></p> <p><b>ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков;</li> <li>– требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;</li> </ul> <p>стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;</li> <li>– структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев;</li> <li>– поиска и методов отбора поставщиков;</li> <li>– методов и инструментов работы с базами больших данных;</li> <li>– требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации,</li> <li>– схем электронного документооборота.</li> <li>– законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;</li> <li>– особенностей составления закупочной документации;</li> <li>– методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта;</li> <li>– нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность;</li> <li>– документооборота внешнеторговых сделок;</li> <li>– условий внешнеторгового контракта;</li> </ul>	

<ul style="list-style-type: none"> <li>– норм этики и делового общения с иностранными партнерами.</li> <li>– международных правил толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;</li> <li>– международных договоров в сфере стандартов и требований к продукции;</li> <li>– стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции;</li> <li>– условий внешнеторгового контракта;</li> <li>– видов торговых структур;</li> <li>– форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка;</li> <li>– средств, методов, инноваций в отрасли;</li> <li>– организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;</li> <li>– требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;</li> <li>– основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли;</li> <li>– требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность;</li> <li>– правил торговли;</li> <li>– количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности</li> </ul> <p><b><i>ПМ 02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;</li> <li>– роли и значения бизнес-плана;</li> <li>– основных функций бизнес-плана;</li> <li>– классификации основных типов бизнес-планов;</li> <li>– методологии и процессов развития бизнес-идей;</li> <li>– порядка разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью.</li> <li>– принципов и методов управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий;</li> <li>– методов экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений;</li> <li>– методов сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием программных продуктов;</li> <li>– методов, способов и приемов для решения задач по анализу;</li> <li>– типов факторных моделей;</li> <li>– схемы формирования и анализа основных групп показателей в системе комплексного экономического анализа;</li> <li>– методику анализа эффективности использования производственных ресурсов.</li> <li>– методических материалов по планированию, учету и анализу деятельности организации;</li> <li>– спектра специализированных программных продуктов;</li> <li>– интерфейса автоматизированных систем сбора и обработки экономической информации;</li> <li>– инновационных средств и устройств информатизации;</li> <li>– порядок их применения и программное обеспечение в предпринимательской деятельности.</li> <li>– рисков: понятия и видов;</li> </ul>	
---	--

<ul style="list-style-type: none"> <li>– методов оценки риска, связанных с бизнесом;</li> <li>– мер снижения риска, связанных с бизнесом;</li> <li>– методов оценки выполнимости бизнес-идеи;</li> <li>– основных способов анализа и оценки рисков;</li> </ul> <p>состава моделей оценки риска; способов оценки риска ликвидности.</p> <p><b>ПМ 03 Организация и осуществление интернет-маркетинга</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– основы эргономичности (юзабилити) веб-сайтов;</li> <li>– основы веб-технологии;</li> <li>– основы веб-дизайна;</li> <li>– основы компьютерной грамотности;</li> <li>– методы обработки текстовой информации; <ul style="list-style-type: none"> <li>– внутренних ошибок веб-сайта, влияющих на результат работы поисковых машин, и способов устранения ошибок;</li> <li>– особенностей функционирования современных систем администрирования веб-сайтов;</li> <li>– правил составления и критериев качества списка ключевых слов и словосочетаний;</li> </ul> </li> <li>– правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов;</li> <li>– основы письменной деловой коммуникации использовать инструменты для проведения технического аудита;</li> <li>– правил составления и план документа аудита интернет-маркетинга организации;</li> <li>– основ оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин;</li> <li>– способов корректировки внутренних ошибок веб-сайта;</li> <li>– особенности функционирования современных систем администрирования веб-сайтов;</li> <li>– особенности функционирования современных поисковых машин;</li> <li>– правила формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщающего поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта;</li> <li>– основ эргономичности (юзабилити) веб-сайтов и веб-дизайна;</li> <li>– правил реферирования, аннотирования и редактирования текстов;</li> <li>– перечня (количество и названия) рекламных механизмов показа аудитории рекламных сообщений в сети Интернет;</li> <li>– особенности функционирования современных рекламных систем в составе социальных медиа;</li> <li>– методов обработки текстовой информации и графической информации.</li> </ul>	
---	--

## 7.2. Промежуточная аттестация по практике

Представлены вопросы к зачету

1. Правила внутреннего трудового распорядка организации/предприятия, ответственность за нарушение правил.
2. Общие правила поведения на территории организации/предприятия в период прохождения практики.
3. Требования охраны труда и техники безопасности во время практики.
4. Требования охраны труда и техники безопасности при возникновении несчастного случая на территории организации/предприятия.
5. Первая помощь пострадавшим при возникновении несчастного случая.
6. Какую цель вы ставили перед собой до выхода на практику? Достигли ли Вы её?
7. Удовлетворены ли своей работой в период практики?
8. Какие пункты индивидуального плана было наиболее сложно выполнять?
9. Назовите методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков.

10. Перечислите требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.

11. Назовите основные правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;

12. Какие методы используются для отбора поставщиков?

13. Какие методы и инструменты используются для работы с базами больших данных;

14. Назовите требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации.

15. Раскройте особенности составления закупочной документации.

16. Назовите методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.

17. Назовите международные договора в сфере стандартов и требований к продукции.

18. Назовите основные функции и типы бизнес-планов.

19. Раскройте порядок разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью.

20. Назовите принципы и методы управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий.

21. Назовите методы экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений.

22. Назовите методы сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием программных продуктов.

23. Какие бывают типы факторных моделей.

24. Опишите методику анализа эффективности использования производственных ресурсов.

25. Опишите порядок их применения и программное обеспечение в предпринимательской деятельности.

26. Назовите методы оценки риска, связанные с бизнесом.

27. Назовите методы обработки текстовой информации.

28. Раскройте особенности функционирования современных систем администрирования веб-сайтов и особенности функционирования современных поисковых машин;

29. Назовите методы обработки текстовой информации.

## **8. УСЛОВИЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ**

### **8.1. Материально-техническое обеспечение**

Реализация программы учебной практики предполагает наличие

**1. Лаборатория «Автоматизации и цифровизации торговой деятельности»,** (помещение 10, кабинет 208), оснащен оборудованием:

#### **I Специализированная мебель и системы хранения**

Основное оборудование:

Стол аудиторный - 9 шт.

Стол компьютерный – 12 шт.

Стулья - 30 шт.

Стол для преподавателя - 1 шт.

Стул для преподавателя - 1 шт.

Кресло оператора без подлокотников – 1 шт.

Дополнительное оборудование:

Доска магнитно-меловая - 1 шт.

#### **II Технические средства**

Основное оборудование:



Компьютер (Системный блок, клавиатура, мышь) с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в ЭИОС организации - 12 шт.

Монитор - 12 шт.

Автоматизированное рабочее место преподавателя- 1 шт.

Проектор - 1 шт.

Камера - 2 шт.

Монитор HARPER - 1 шт.

Коммутатор d-link DES-1024A - 1 шт.

### **III Демонстрационные учебно-наглядные пособия**

Основное оборудование

Комплект учебного наглядного электронного материала – 1 шт.

Электронные комплекты для индивидуальной и групповой работы по основным темам программы – 1 шт.

Дополнительное оборудование

Комплект учебно-наглядных пособий – 1 шт.

Электронный тренажер-симулятор – 1 шт.

*Перечень программного обеспечения:*

Операционная система Microsoft Windows 10 Home x64

Microsoft Office Профессиональный плюс 2007

Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Стандартный Russian Edition. 1500-2499 Node 1 year Educational Renewal Licence

1С: Предприятие 8

Операционная система «Альт Образование»

CorelDRAW Graphics Suite X3

7-Zip 9.20

1С: Управление торговлей 8. Базовая

1С: Розница 8

1С: Касса

Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ».

Электронный периодический справочник «Консультант Плюс».

IBM SPSS Statistics 20

Oracle VM VirtualBox 3.2.10

Графический редактор Inkscape

Adobe Reader XI (11.0.08) - Russian Adobe Systems Incorporated 10.11.2014 187,00 MB  
11.0.08

LiteManagerPro – Server

АЛЬТ-ИнвестСумм

**2. Лаборатория «Предпринимательства и интернет – маркетинга», (помещение 30, кабинет 212), оснащен оборудованием:**

#### **I Специализированная мебель и системы хранения:**

Основное оборудование:

Стол аудиторный - 10 шт.

Стол преподавателя - 1 шт.

Стол компьютерный – 15 шт.

Стул офисный - 35 шт.

Кресло оператора без подлокотников - 1 шт.

Дополнительное оборудование:

Доска меловая - 1 шт.

Доска магнитно-маркерная - 1 шт.

Флипчарты – 2 шт.

#### **II Технические средства**

Основное оборудование:

Автоматизированное рабочее место преподавателя - 1 шт.

Автоматизированное рабочее место обучающегося – 15 шт.

Проектор Epson EMP-TW620 - 1 шт.

Компьютер (Системный блок, клавиатура, мышь) с возможностью подключения к сети

"Интернет" и обеспечением доступа в ЭИОС организации - 15 шт.

Монитор - 15 шт.

Монитор HARPER - 1 шт.

МФУ – 1 шт.

Дополнительное оборудование:

Камера – 2 шт.

### **III Демонстрационные учебно-наглядные пособия**

Основное оборудование:

Комплект учебного наглядного электронного материала – 1 шт.

Электронные комплекты для индивидуальной и групповой работы по основным темам программы – 1 шт.

Дополнительное оборудование:

Электронный тренажер-симулятор – 1 шт.

Комплект учебно-наглядных пособий – 1 шт.

Комплект демонстрационных учебных таблиц – 1 шт.

*Перечень программного обеспечения:*

Операционная система Microsoft Windows 7 Home x64

1С:Предприятие 8

Adobe Flash CS3 Professional

Adobe Illustrator CS3

Adobe InDesign CS4

Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Стандартный Russian Edition. 1500-2499 Node 1 year Educational Renewal Licence

Microsoft Office Профессиональный плюс 2007

Corel DRAW Graphics Suite X3

1С: Управление торговлей 8. Базовая версия.

1С: Розница 8

1С: Касса

1С: ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

1С – Битрикс

KeyCollector

MPSTATS

## **8.2. Информационное обеспечение практики**

### **8.2.1. Электронные издания (электронные ресурсы)**

1. Душкина, М. Р. Психология рекламы и связей с общественностью в маркетинге : учебник для среднего профессионального образования / М. Р. Душкина. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 259 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-18710-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/545416>

2. Иванов, Г. Г., Организация торговли (торговой деятельности) : учебник / Г. Г. Иванов. — Москва : КноРус, 2022. — 222 с. — ISBN 978-5-406-09325-2. — URL: <https://book.ru/book/942852>

3. Изотова Г. С., Еремин С. Г., Галкин А. И. Управление государственными и муниципальными закупками и контрактами [Электронный ресурс]: Учебник для вузов. - Москва:Юрайт, 2022. - 396 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/495098>

4. Информационные технологии в маркетинге : учебник и практикум для среднего профессионального образования / С. В. Карпова [и др.]; под общей редакцией С. В. Карповой. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 367 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9115-4. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491722>

5. Лопарева, А. М. Бизнес-планирование : учебник для среднего профессионального образования / А. М. Лопарева. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 272 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08704-8.

— Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/542352>

6. Мамедова Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 420 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13829-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495169>

7. Сергеев, А. А. Бизнес-планирование: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. А. Сергеев. — 5-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 435 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-20235-9. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/557834>

8. Технология интернет-маркетинга: учебник для среднего профессионального образования / О. Н. Жильцова [и др.]; под общей редакцией О. Н. Жильцовой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 335 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15606-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/544789>

### **8.2.2 Дополнительные источники:**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (в действующей редакции)

2. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (в действующей редакции)

3. Федеральный закон от 18.07.2011 N 223-ФЗ (в действующей редакции) "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц"

4. Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ (в действующей редакции) "О защите конкуренции"

5. Федеральный закон от 28.12.2009 N 381-ФЗ (в действующей редакции) "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации"

6. "ГОСТ Р 51303–2013. Национальный стандарт Российской Федерации. Торговля. Термины и определения" (утв. Приказом Росстандарта от 28.08.2013 N 582-ст) (в действующей редакции)

7. ГОСТ Р 53940–2010. Национальный стандарт Российской Федерации. Контрольно-кассовая техника. Общие требования к продукции и порядку ее применения. Дата введения 2012-06-01. — Текст: электронный // ПСС «Кодекс». — URL: <https://docs.cntd.ru/document/1200085085>

8. ГОСТ Р 54608–2011. Национальный стандарт Российской Федерации. Услуги торговли. Общие требования к объектам мелкорозничной торговли. Дата введения 2013-01-01. — Текст: электронный // ПСС «Кодекс». — URL: <https://docs.cntd.ru/document/1200093466>

9. Боброва О. С., Цыбуков С. И., Бобров И. А. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: Учебник и практикум Для СПО. - Москва: Юрайт, 2022. - 382 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/490476>

10. Гаврилов Л.П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция 6-е изд., пер. и доп. Учебник и практикум для СПО [Электронный ресурс]:. - , 2023. - 579 с – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/533878>

11. Гаврилов, Л. П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе: учебник для вузов / Л. П. Гаврилов. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 372 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15960-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/535911>

12. Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция : учебник и практикум для вузов / Л. П. Гаврилов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 579 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17867-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536773>
13. Информационные технологии в маркетинге : учебник и практикум для среднего профессионального образования / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 367 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9115-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/538514>
14. Заволокина, Л. И. Мировая экономика: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. И. Заволокина, Н. А. Диесперова. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 182 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13765-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497346>
15. Каращук, О. С. Торговое дело. Введение в профессию : учебное пособие для среднего профессионального образования / О. С. Каращук. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 143 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15823-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/509827>
16. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491497>
17. Пахомова, Н. Г. Организация деятельности торгового предприятия: оптовая торговля : учебное пособие / Н. Г. Пахомова. — Липецк : Липецкий ГТУ, 2021. — 89 с. — ISBN 978-5-00175-069-7. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/216089> . — Режим доступа: для авториз. пользователей.
18. Федорова, И. Ю. Финансовый механизм государственных и муниципальных закупок : учебное пособие для среднего профессионального образования / И. Ю. Федорова, А. В. Фрыгин. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 148 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10187-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495168>
19. Справочно-правовая система «Гарант» - URL <https://www.garant.ru/>
20. Справочно-правовая система «Консультант плюс»: сайт. — URL: <http://www.consultant.ru/>
21. Новая Цифровая платформа поддержки бизнеса: <https://www.smbn.ru/>
22. Фонд поддержки малого предпринимательства: <https://biznesprost.com/interesno/fond-podderzhki-malogo-predprinimatelstva.html>
23. 10 лучших бизнес-инкубаторов России: <https://viafuture.ru/privlechenie-investitsij/biznes-inkubatory-v-rossii>

*Электронно-справочные системы:*

1. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» – база данных учебной, учебно-методической и научной литературы по основным изучаемым дисциплинам - <http://www.biblioclub.ru>
2. Электронно-библиотечная система «Юрайт»: коллекция «Легендарные книги» и коллекция СПО – электронные версии учебной и учебно-методической литературы по

экономическим, юридическим, гуманитарным, инженерно-техническим и естественно-научным направлениям - <http://www.urait.ru>

3. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU – крупнейший российский информационный портал в области науки, технологии, медицины и образования (электронные версии российских научных журналов) - <http://elibrary.ru>

4. Государственная информационная система «Национальная электронная библиотека» – фонд электронных версий печатных изданий, электронных изданий и ресурсов, мультимедийных изданий и др. - <https://нэб.рф>

5. Электронная библиотека ТГУ– база данных научных трудов преподавателей- <https://elibrary.tsutmb.ru>

*Используемые образовательные платформы:*

1. Электронная образовательная среда MOODLE <http://moodle.tsutmb.ru/>